

این ماه چه گذشت

خلاصه‌ای که کاماند هر ماه خودکار برایتان می‌فرستد.

تماس‌های از دست‌رفته	لیدهای جذب‌شده	مخاطبین جدید در CRM
۱۹ ← ۰	۴۷	۳۲
هیچ تماسی جواب‌نداده نماند	۱۸٪ بیشتر از ماه قبل	بدون ثبت دستی
میانگین زمان پاسخ‌گویی	کارهای انجام‌شده	نرخ تبدیل لید به کار
۴ دقیقه	۲۸	%۲۲
از ۴۵ دقیقه رسید به ۴	با تاریخ و مشتری مشخص	از هر ۴.۵ لید، ۱ کار واقعی

تحلیل این ماه

بیشتر لیدها (۶۸٪) از اینستاگرام آمدند، نه از تماس مستقیم. نرخ تبدیل لید به کار ۲۲٪ است؛ یعنی حدود ۴ از هر ۵ لید هنوز به کار واقعی تبدیل نمی‌شود. سه‌شنبه‌ها نسبت به بقیه هفته شلوغ‌تر بودند.

نکاتی برای این ماه

- پیگیری لیدهای اینستاگرام را زیر ۴ دقیقه نگه دارید؛ همان چیزی که نرخ پاسخ‌گویی را بالا برده.
- برای سه‌شنبه‌ها از قبل نیروی بیشتری برنامه‌ریزی کنید؛ شلوغ‌ترین روز هفته بوده.
- نرخ تبدیل ۲۲٪ جای رشد دارد. بررسی کنید چرا اکثر لیدها به کار واقعی نمی‌رسند.
- سه مشتری قدیمی این ماه دوباره تماس گرفتند؛ یک پیام یادآوری دوره‌ای می‌تواند این عدد را بیشتر کند.

خط سیر ماه

هفته	لید	کار انجام‌شده
هفته ۱	۹ لید	۶
هفته ۲	۱۱ لید	۷
هفته ۳	۱۴ لید	۸
هفته ۴	۱۳ لید	۷

برنامه بهبود ماه بعد

- پیگیری خودکار لیدهای بی‌پاسخ بعد از ۲۴ ساعت.
- بررسی چرایی نرخ تبدیل زیر ۲۵٪؛ کیفیت لید یا سرعت پیگیری؟
- تماس با ۱۰ مشتری قدیمی را کد.
- برنامه‌ریزی نیروی اضافه برای سه‌شنبه‌ها.